

Credit Bureau's initiatives ?

▼ 상태



내년도 사업계획 (중장기 계획 수립) 에 필요한 자료조사

개요

다른 CB 사들 (Big 3 & LexisNexis) 의 initiatives 에 대해 알아보려 한다. 향후 그들의 목표에 대해 알아보도록 하고, 현재 전면에 내세우고 있는 서비스들은 어떤 것이 있는지 자료조사하는 것을 목표로 한다. 기본적으로 4개 CB 사들의 중장기적 이니셔티브 혹은 서비스 중인 상품들은 크게 다르지 않은 상황.

- Credit Report, ID Freeze, Fraud Alert 등의 기본 서비스들은 여전히 메인 서비스이며, 각 CB사 마다 어느정도의 방향성 차이만 있는 듯 보인다.
- 전통적인 대출 위주 금융 상품만을 위한 상품/서비스들을 강화하는 방향이 아닌 각종 비금융 데이터를 통한 소비자의 개인 재무 강화, 마케팅 지원 등 비금융 상품/서비스로 옮겨가는 추세로 보임.
- 밑의 리스트들 중 해외사업부/인증사업부/플랫폼사업부에 더 직접적인 관련이 있는 서비스들은 되도록 적지 않았고, 당사가 서비스하지 않고 있는 상품/서비스 위주로 작성하였음.

Experian

- 익스페리언의 성장 이니셔티브는 다음과 같다
 - 크레딧 스코어 그 이상의 고객가치 발굴
 - 성장하고 있는 시장 (자동차보험, 모기지 시장, 건강보험) 에서의 확장
 - 브라질 해외사업
 - 플랫폼 상에서의 신용기반 의사결정의 진화
- 익스페리언 사의 B2C 주력 서비스는 아래와 같다.
 - Credit Match : 자신에게 가장 부합하는 신용카드 (혹은 학자금대출, 일반대출) 등을 FICO 스코어 별로 추천해주는 형식. 일반 사용자들로 하여금 댓글을 남겨서 실제로 어

떤 카드가 더 좋은지에 대한 정보도 볼 수 있도록 함

- 올크레딧 웹사이트에서 이미 하고 있는 서비스이며, 카드고릴라 웹사이트와 같은 형식으로 보임.
- 손/생보협회에서 운영 중인 보험다모아와 같은 형태의 서비스로
- Darkweb Scanner : 자신의 개인정보가 부정사용 중인지에 대해 점검해볼 수 있는 서비스.
 - 올크레딧의 신용정보조회 중지서비스와 비슷한 개념의 서비스임.
- ScoreBoost : OTT 구독, 집세, 통신비 등 온라인으로 지출되는 항목들을 등록하면 신용평가에 반영함.
 - 현재 KCB 에서 진행 중인 신용점수 올리기와 같은 형태의 서비스.
- 크레딧 서비스, 인증/도용방지 서비스 등의 당사 상품/서비스와 같은 개념의 서비스들이 다수.
- BNPL Bureau 설립 예정 : BNPL 정보 수집 강화를 목적으로 함
- B2B 주력 서비스는 아래와 같다.
 - 마케팅 지원 서비스 - 컨설팅의 형태로 제공하며 비즈니스들의 고객 마케팅 측면을 공략하려 함
 - 예시 : Ascend Marketing 이라는 플랫폼을 만들어, 데이터 전송 과정이나 취합/프로세싱 과정을 간소화하니 60 - 90일 걸리던 작업이 1주일 내로 끝남. (마케팅 효율화)
 - 반례 : 타 회원사들은 이미 디지털 마케터들이 있음.

Equifax

- 정부 당국과의 협업으로 수익 극대화
- 기본적인 상품들 (크레딧 리포트, 개인정보 도난 방지) 은 비슷한 양상.
- Equifax의 방향성은 Analytics supporter, Tech-Leader 로 나아가려는 듯 함.
 - 다양한 클라우드 서비스들을 제공하는 동시에, 최근의 LawLogix 와 같은 SaaS 기업을 인수하는 등의 방향성 보여줌.
- (B2B) TotalVerify : 데이터 허브를 통해 특정 개인들의 백그라운드 체크, 고용여부, 실업급여 부정 수급 등을 체크할 수 있는 서비스를 제공함.

- (B2B) Equifax Ignite : 사용자들의 신용도 활용 의사결정을 돕고, 시각화 툴을 제공하는 온-클라우드 서비스임.
- (B2B) Market Pulse : Orange Report 와 매칭되는 서비스인데, 팟캐스트 형태로도 제공함.

Transunion

- 2022년 이후 목표 :
 - 틈새시장, 특성화상품 시장에서의 스케일을 늘린다.
 - 마케팅, Fraud, 인증 솔루션에 집중하는 포트폴리오를 구성한다.
 - 솔루션, 데이터 분석, 기술, 운영 등이 집합된 플랫폼에 투자한다.
 - 출처 : <https://investors.transunion.com/~media/Files/T/Transunion-IR/reports-and-presentations/2022-investor-day-presentations.pdf>
- 조금 더 직접적으로 고객들에 대한 디지털 마케팅에 대한 서비스를 제공함
 - Audience Segmentation for Digital Marketing, Customer Acquisition, Customer Engagement Solutions: CRM 이라 불리는 디지털 마케팅에서의 고객 세분화 및 고객 획득을 목표로 하는 서비스.
 - Portfolio Management : 포트폴리오 매니지먼트 등의 서비스를 통해 개인 차원에서 대출 포트폴리오 조정을 통해 이득을 볼 수 있는 방향으로 전환할 수 있도록 지원.
- (B2B) Vehicle History Score : 자동차 보험사를 위한 운전자들의 리스크를 보여주고, 손해를 예측하는 서비스.
- 이 외에도 이커머스, 임대인을 위한 부동산 매니지먼트, 온라인 스포츠/게이밍 배팅, 헬스케어 등 다양한 섹터에서도 컨설팅/ 투자하는 것으로 보임.
- 백그라운드 체크, 수익성 있는 고객 선별 (**Prescreens**), Retrospective Analysis (리스크 모델의 백테스팅) 과 같은 다양한 니즈에 따른 상품들을 가지고 있음.
 - <https://www.transunion.com/product/all-products#advanced-analytics-item-1b0be54acc>

LexisNexis

- 7 개의 메인 섹션으로 이루어진 상품들이 있음. 그 중

- Healthcare : 이쪽을 미는 듯 함. (약국, 환자, 진료자, 생명과학자, 헬스 IT 기업)
- Insurance : 보험상품 효율적 추천
- Law-Enforcement and Public Safety : 범죄 관련 서비스. SIU 로서 작동함.
- Corporations and Non-Profits : 비즈니스 운영비용 등의 효율화
- LexisNexus 는 플랫폼을 기반으로 이니셔티브를 구성하는 것으로 보임. 해당 플랫폼의 이름인 HPCC systems 이 포괄하는 범위는 다음과 같음.
 - 강력한 빅데이터 분석 시스템, 신원 정보 관리시스템, 자금세탁 방지시스템 등
- 또한 아래와 같은 시스템 자회사들을 통한 서비스를 제공함.
 - EG : 부동산 데이터를 통한 서비스 제공
 - XpertHR : 사내 HR 팀들이 사용 가능한 부적격자 스크리닝 프로그램.